

<<网上开店赚进100万实战教程>>

图书基本信息

书名：<<网上开店赚进100万实战教程>>

13位ISBN编号：9787505420489

10位ISBN编号：7505420488

出版时间：2009-3

出版时间：朝华

作者：张新民//项贤兵

页数：235

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<网上开店赚进100万实战教程>>

内容概要

《网上开店赚进100万实战教程》中28位网店超级卖家手把手教你一开店就赚钱的秘密。网络创业完整攻略1、2、3，60分钟淘宝、易趣、拍拍网上火速开店，网上开店卖什么最火，如何打造个性化店铺，淘宝、易趣网上交易如何付款，如何寻觅最好的货源，如何拍摄吸引眼球的商品图片，如何快速成为钻石级卖家，怎样用BBS、MSN、QQ打造网店知名度.....

书籍目录

第一章 没有多少钱也可以做老板第一节 网上开店的最基本条件第二节 不懂电脑也可以开网店第三节 兼职你也可以做老板第四节 你是否适合网上创业第五节 钻石级店主经验谈第六节 成功案例 湘妹子开网店,事业爱情双丰收第二章 60分钟网上开店实战教程·1第一节 网上开店前期准备第二节 网上开店基本流程第三节 网上开店平台简介第四节 如何在淘宝网建立自己的网店第五节 如何在易趣网建立自己的网店第六节 如何在拍拍网建立自己的网店第七节 成功案例 女编辑的网店创业第三章 60分钟网上开店实战教程·2第一节 阿里旺旺的功能第二节 阿里旺旺的下载与安装第三节 网店助理的功能第四节 网店助理的下载与安装第五节 成功案例 两个月销售十多万元的网店新手第四章 60分钟网上开店实战教程·3第一节 如何进行橱窗推荐第二节 如何进行店铺推荐第三节 支付宝—交易放心的法宝第四节 安付通——安全交易一路通第五节 网上银行——助你快速充值、提现第六节 成功案例 小女生开网店做起大老板第五章 网上开店卖什么最火第一节 哪些商品适合网上卖第二节 客户决定大热商品第三节 轻松确定大热商品第四节 网上热卖的4类特殊商品第五节 成功案例 人气旺盛的“网上餐厅”第六章 如何寻觅好货源第一节 依靠批发市场第二节 与实体店合作第三节 关注外贸产品第四节 搜寻民族特色工艺品第五节 二手闲置与跳蚤市场淘金第六节 寻找品牌积压库存第七节 深入换季、节后、拆迁与转让的清仓库第八节 成功案例 良好服务给网店带来巨大商机附录1 全国最大的60个专业批发市场附录2 中国各地土特产名录第七章 如何拍摄吸引眼球的商品图片第一节 网店需要的图片第二节 选择摄影器材第三节 拍摄精美图片就这几招第四节 分类拍摄技巧与实例第五节 Photoshop快速帮你修图第六节 成功案例 玩具世家的网店发展之路第八章 如何装饰最具个性的店铺第一节 给你的商铺取个好名字第二节 给你的商品取个好名字第三节 店标设计——让你的商铺脱颖而出第四节 店铺公告——让你的店铺过目不忘第五节 店铺介绍——让你赢得客户信任第六节 商品介绍——让客户购买冲动一触即发第七节 商品分类——让你的商品罗列清晰有序第八节 背景音乐——让你的商铺“唱”起来第九节 个人空间——让你的商铺“炫”起来第十节 成功案例 女警网上创业第九章 如何扩大店铺知名度第一节 搜索引擎、BBS论坛、博客推广第二节 QQ、MSN、电子邮件推广第三节 淘宝、易趣社区推广第四节 联合促销推广第五节 如何让店铺获得更多点击量第六节 成功案例 网店必须打动顾客第十章 打造皇冠级信用卖家第一节 网店等级影响销售第二节 淘宝信誉评价系统第三节 易趣用户信誉评价系统第四节 易趣信誉度到多少才好卖东西第五节 如何快速成为皇冠卖家第六节 成功案例 从业余爱好到专业网店第十一章 如何与顾客交流沟通第一节 网上销售的自身特点第二节 建立多种沟通渠道第三节 有技巧地回答买家提问第四节 网上与顾客沟通的6大原则第五节 善待你的每一位客人第六节 成功案例 职业化的网店团队第十二章 网店的物流第一节 送货前的打包方式第二节 网店主要送货方式第三节 选择适合自己的送货方式第四节 交易过程中货物丢失防范事项第五节 成功案例 建立自己网上商铺的女人附录 全国各大快递公司列表第十三章 售后服务打造完美口碑第一节 你必须了解的售后服务体系第二节 快速回复——售后服务的精髓第三节 处理难缠顾客投诉的方法和步骤第四节 售后回访,提升销售额第五节 成功案例 开网店轻松实现创业梦第十四章 网上安全防护第一节 电脑安全防护第二节 给账号装上“防盗门”第三节 识别网上骗子第四节 留心网银行骗第五节 当心钓鱼网站钓走你的钱第六节 成功案例 火眼金睛识破骗子买家第十五章 进军海外市场第一节 开网店赚外国人的钱第二节 如何在海外网络平台开店第三节 eBay网的开店攻略第四节 如何寻找国际客户第五节 资金管理 & 配送业务第六节 成功案例 玫瑰坊如何在网上盛开附录 北京工商局关于贯彻落实《北京市信息化促进条例》加强电子商务监督管理的意见

章节摘录

第一章 没有多少钱也可以做老板 自己开店做老板是许多人的梦想。然而，自己开办公需要不菲的资金，需要全身心的投入，需要办公场所等，因此，大部分人望而却步。

随着网络技术的发展，网上开店给人们提供了一个实现梦想的契机。

网上开店没有开工厂、办公司那么多复杂的程序，不需要那么多资金。

同时，网上开店上手容易，利润也不小，关键就看你自己是否能把握住这个机会。

第一节 网上开店的最基本条件 网上开店最大的好处就是不需要太多的资金。

只要你拥有一台能够上网的电脑，就可以开始启动你的老板梦。

同实体店相比，网上商店是虚拟商店，不需要昂贵的店面租金，也无需存货、仓库等，这使得开店者几乎不需要任何投资。

另外，网上开店不需要自己站柜台，也不需要雇请营业员，只需抽空上网看看订单就可以了。

可以说，只要有上网的条件，任何人都可以在网上开家小店，包括在校的学生和上班的白领。

让我们来计算一下网上开店最低的投入资金吧！

如果你是公司白领，甚至不用自己购买电脑，这就省下了最基本的资金投入。

在网店开始的阶段，你也没有必要购买数码相机，向朋友借一部也可以解决问题。

你仅仅需要的就是投入进货资金。

事实上，不少在校学生开始开办网店的时候，连这个投资都省略了。

他们的运作方式是等对方邮寄来货款之后自己再去进货。

再加上现在很多网站为了提高人气，对网店暂时实行免费政策，可以说，前期投入的资金为零。

网上开店的另一个好处就是有政府扶持，因为网上开店不会占用太多的社会资源，基本上全世界的政府都在鼓励这个新兴的创业方式。

美国、加拿大及欧洲各国政府从税收等各个方面对网上开店给予扶持。

在我国，同样也不例外。

因为种种原因，网上开店在现阶段不用像实体店一样上缴那么多的税收，更不用进行烦琐的工商注册等事项。

所以，对于个人来说，这是目前最好的创业方式。

而且，这种创业可以用兼职的方式进行。

网上开店没有营业时间限制，全天都可以接受订单。

网上开店的经营方式也十分灵活，只需抽空上网查看即可，没有严格的时间规定。

从投资回报角度而言，网上开店也很值得期待。

据统计，目前80%的网上开店者当年就收回了成本并实现盈利，平均月收入接近2000元，而月收入达到万元者并不新鲜。

其实，只要你看看网上开店的特点，就会知道为什么网上开店会如此成功了。

网上开店的成本低，而且省去了很多环节，所以，商品价格一般为传统商店价格的50%~90%，有的甚至在25%以下。

另外网店的销售范围广，全世界任何有网络的地方都可以销售，上亿的网民都是潜在顾客，没有地域限制。

再让我们来统计一下网上开店最大的投入吧！

网上开店最基本的硬件是电脑和网络接入。

但如果你想配置齐全，还可以增加如下一些数码产品。

数码相机和扫描仪 扫描仪的作用不是很大，而数码相机则是基本的装备。

因为货物在上“网络货架”之前，一般都需要对其进行拍照，然后再上传照片到店铺上。

照片使买家有了更加直观的感受和了解，也使物品更受关注。

没有照片的货物很难“出货”，因为没有照片这种直观的“货品”，商品很难引起买家的注意，而且还会让买家怀疑该物品是否存在。

<<网上开店赚进100万实战教程>>

电话 电话也是网上开店的常用工具，因为网络联系受制于电脑而无法随时进行，而电话、手机则可以解决这个问题。

网络通讯工具 网络通讯工具有许多免费的选择：比如，电子邮箱、网上即时通讯工具，包括MSN、QQ、新浪UC及网易泡泡等都是可以免费利用的资源。

手续费 网上开店还需要支付的费用就是网站收取的手续费，这包括：登陆费、交易服务费和月租费。

根据所卖商品的不同和所卖方式的不同，这三种费用产生的数目也是不同的。

现在很多网站，比如淘宝网，虽然目前是免费的，但是考虑到网站的长远发展，将来可能会收取少量的费用。

好在无论登陆费、交易服务费或者月租费都不是很昂贵。

比如，易趣网的店铺月租费根据等级的不同收取费用如下：普通店铺完全免费，高级店铺为25元/月，超级店铺为50元/月。

对于刚刚开始创业的个人来说，一个普通店铺就足够了。

相比实体店来说，这点费用实在不值一提。

总之，网络的发展为广大创业者提供了一个很好的创业契机。

低投入、低风险、高回报是网络开店的一大特色。

想要轻松发财，就要抓住机会。

第二节 不懂电脑也可以开网店 网上开店，让很多人望而却步的不是资金问题，而是对网络这种“高科技”的恐惧感。

实际上，正如一句广告词所说的：科技以人为本。

电脑网络的使用并不需要多少技术，你不必要懂得电脑是个什么东西，只要会使用，就可以轻松开店。

看看网上开店的流程吧，只要你能打开电脑，会用电脑打游戏或者在网上聊过天，那么你对电脑了解的程度就足够你开设一家网店了。

找一家网站，比如，易趣网或者淘宝网，进了网站之后，申请一个店铺，这些都十分简单。

实在还不懂，本书的第二章有专门的段落帮助你完成这个步骤。

剩下的过程就是把商品拍摄成照片，然后把照片放到网络商铺里面去。

除此以外，就和上网聊天没有什么两样了。

网上开店，绝对不需要多少技术水平。

很多成功的网上店铺主人，本身对电脑都没有太深的了解。

但这并不会妨碍他们开办网店，也不妨碍他们的网店发展壮大。

第三节 兼职你也可以做老板 一位朋友曾经感慨，自己虽然工作多年，但是工资收入并不多，虽然管理工作经验已经比较丰富，但是却并没有胆量辞职自己创业。

因为毕竟自己有家庭负担，而且现有的工作虽然赚钱不多，但还算稳定。

实际上，有这种想法的人还真不少。

如果能够兼职做做老板，既不影响自己的本职工作，还可以实现自己的抱负，如果兼职的效果不错，到时候再决定是专心创业还是守着老本行继续混下去。

在网店时代以前，这个想法只能说是梦想。

网店给了这些人一个实现自己梦想的捷径。

开网店，首先不需要自己专有办公场所，所以不需要专人值班；其次网店不需要那些烦琐的手续，也不会占有你太多的时间。

在你下班之后，完全有时间和精力照顾好你的网店。

网店的进货、销售及宣传各个环节都可以利用网络来完成，所以下班之后，你只需要花上两三个小时就可以轻松完成网店的工作。

实际上很多开网店的卖家都是利用自己的业余时间来淘金的。

他们有的是正在上学的学生，有的是在公司工作的白领，还有的是工作相对清闲的公务员等。

利用自己的业余时间，他们不但没有影响本职工作，还锻炼了自己的能力，同时也赚了不少。

<<网上开店赚进100万实战教程>>

兼职做老板，你完全可以做到。

有心开网店的朋友，快点开始行动吧！

第四节 你是否适合网上创业 你是否适合网上开店创业？

在进行网上开店经营之前，你必须仔细思考这个问题。

要在网上开店，需要你具有足够的上网时间和创业的激情。

另外，从个人的职业特点也可以衡量自己是否适合网上创业。

一般的企业白领 网络开店不需要太烦琐的手续，企业白领一般都具有比较空闲的时间，而且办公室都有网络可以使用，这就决定了他们可以有空闲来兼职。

另外，一般的白领都具有相当好的眼光，这对他们经营网店有很好的促进作用。

如果把网店作为兼职来做，一不影响工作；二也可以锻炼自己的能力。

从经济角度来看，对自己、对家庭也多开辟了一个发财的渠道。

实际上，不少人在网上店铺的收入不断增长之后，甚至会辞职专门经营网店。

大学生 大学生的最大特点是网上时间充分。

众所周知，现在的大学生课余时间比较充裕，而且大学生求知欲比较强烈，十分适合网店这种新的商业类型。

缺点则是实际经营能力比较欠缺。

但是即使作为一种人生阅历，开办网店对大学生来说也有很大益处。

开办网店可以让他们获得经营、管理、沟通上的很多经验和感悟。

现在，越来越多的在校大学生加入了网上开店创业的潮流。

拥有自己实体商店的人 网上开店，虽然绕开了很多环节，但是如果你自己具有很充足的货源，无疑可以在网络店铺中占领先机。

因为网络相关成本不高，这些人开办网上店铺，很快就能取得显著的效果。

拥有自己的实体店，在宣传方面，很容易能让网上购买者产生信任感。

网上商店能增加实体店的影响，同时还能拓宽客源。

这类人开网店，如果经营得体，就不是赢利与否，而是赢利多少的问题了。

<<网上开店赚进100万实战教程>>

编辑推荐

28位网店超级卖家手把手教你一开店就赚钱的秘密。
网络创业完整攻略1、2、3，60分钟淘宝、易趣、拍拍网上火速开店，网上开店卖什么最火，如何打造个性化店铺，淘宝、易趣网上交易如何付款，如何寻觅最好的货源，如何拍摄吸引眼球的商品图片，如何快速成为钻石级卖家，怎样用BBS、MSN、QQ打造网店知名度.....

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>